



Psychologie des Grands Traders - Partie 2: Être dans la Zone

Partie 2

La clé de la réussite : être « dans la zone »

Chapitre 3 – Le trader doit gérer ses émotions et acquérir des qualités spécifiques

Doit-on éliminer toute émotion en trading ? L'absence d'émotions est un danger pour le trader Des émotions bien canalisées sont la clé de la réussite

L'importance de l'observateur interne dans la gestion des émotions L'observateur interne Les émotions fournissent des signaux puissants « Acheter au son du canon et vendre au son du violon » Les émotions complètent les indicateurs techniques Gaps et biais psychologiques

Les grands traders et leurs émotions Les travaux de recherche sur les grands traders Comment les grands traders gèrent-ils leurs émotions ? Le trading n'est pas un processus naturel

L'impact des convictions en trading Le trader doit déprogrammer certaines convictions La théorie du complot L'impossibilité de gagner sur les marchés Chaque séquence de marché est unique Gérer ses pertes pour mieux se maîtriser Les pertes : un aspect inéluctable de l'activité du trader Les pertes influencent directement le mental du trader Comment récupérer après une grosse perte ? Le trader doit embrasser l'incertitude Le droit de douter Il n'y a pas de vérité absolue Le trader doit-il avoir peur des marchés financiers ? Éliminer tout ego Chapitre 4 – Le trader doit assumer ses décisions Le marché n'est pas responsable de nos erreurs Avoir la bonne attitude

sur les marchés Être passionné Embrasser le risque Cultiver un état d'esprit de champion
Accepter le marché Le marché est neutre Le marché n'est pas hostile Le marché à l'origine de la
dissonance cognitive Le marché peut être inconfortable Visualiser La répétition visuelle des
différents scénarios Visualiser dans le respect des stops Le trader doit être méthodique Le plan de
trading est un préalable L'importance de la méthode de trading La nécessité de règles formalisées
Le contenu du plan de trading Le journal de trading Apprendre à mieux se connaître Apprendre de
ses échecs

Compétences et performances Il ne faut pas lier ses résultats à ses compétences Les
phénomènes de mode L'estime de soi ne doit pas influencer la décision La responsabilité : un
impératif en trading Éviter de justifier ses erreurs à tout prix Une perte ne se justifie pas Museler
son ego Se forger des règles L'aversion naturelle du trader à se contraindre Suivre son plan de
trading Éliminer la peur ? Chapitre 5 – Être et rester « dans la zone » Définition(s) de la zone La
zone selon Mark Douglas La maîtrise chez Ari Kiev Le trader doit être volontaire L'action est un
préalable au succès Agir S'abandonner aux marchés Aller au-delà de sa zone de confort La «
bonne » attitude Une bonne attitude donnera toujours de meilleurs résultats qu'une bonne analyse
La nécessaire spécialisation Maîtriser ses angoisses Une certaine dose de stress est bénéfique
en trading La recherche de solutions Le trader doit savoir tourner la page À tout problème, il y a
une solution Une stratégie active de gestion des émotions Mobiliser l'observateur interne pour se
recentrer Le trader gagnant Il est dans des conditions idéales Être détendu, prendre régulièrement
des pauses Une vie équilibrée

Une bonne condition physique L'importance de la préparation Il pense « probabilités » Chaque
position a une issue aléatoire Les situations à forte probabilité Son état d'esprit est optimal La
régularité : dans les esprits, pas sur les marchés Le processus prime sur les résultats Nul besoin
de formules magiques Les grands traders et la zone Une attitude positive Bannir l'impulsivité
Maîtriser les biais psychologiques La concentration appliquée au trading Les athlètes et la
concentration L'importance de la concentration Se concentrer sur le processus L'importance du
rituel Quelques exercices de concentration